

PENGEMBANGAN DAN PEMASARAN LOBSTER AIR TAWAR DI KECAMATAN BINUANG KABUPATEN POLEWALI MANDAR

Takril*

Program Studi Agribisnis, Fakultas Ilmu Pertanian, Universitas Al Asyariah Mandar
Takril_unasman82@yahoo.co.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besar biaya yang dikeluarkan dan pendapatan yang diperoleh peternakan Malabbi R&R dalam pengembangan dan pemasaran udang lobster air tawar dan mengetahui strategi yang dilakukan peternakan Malabbi R&R dalam hal pengembangan usaha lobster air tawar. Adapun kegunaannya yaitu menjadi bahan informasi dan pengetahuan bagi usaha pengembangan dan pemasaran udang lobster air tawar dan sebagai bahan acuan bagi peneliti selanjutnya yang mempunyai relevansi dengan model penelitian yang sama, sehingga bisa menjadi rujukan dalam usaha pengembangan dan pembesaran lobster air tawar dan sekaligus sebagai bahan informasi bagi pemerintah untuk pengembangan potensi daerah. Tempat penelitian dilaksanakan di Peternakan R&R Di Desa Kuajang, Kecamatan Binuang, Kabupaten Polewali Mandar yang berlangsung selama 3 Bulan yang dimulai pada bulan September sampai dengan Nopember 2013. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Metode ini dipilih karena dalam penelitian ini menggunakan studi kasus yang bertujuan untuk mengetahui pengembangan dan pemasaran lobster. Sedangkan pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut : (1).Pendekatan deskriptif, yaitu jenis pendekatan yang sifatnya berupa penggambaran yang menjelaskan keterkaitan antar variabel yang diamati. Dan (2).Pendekatan kuantitatif, yaitu analisis tentang pengembangan usaha lobster air tawar yaitu analisis pendapatan, analisis *Revenue Cost Ratio* (R/C ratio), analisis *Break Event Point* (BEP) dan Metode Analisis SWOT. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha pembesaran lobster air tawar pada Peternakan Malabbi R&R layak untuk dikembangkan dengan nilai BEP > 1, dimana BEP Produksi sebesar 1.594 dan BEP Harga sebesar Rp 5.313.333. Sedangkan strategi yang diambil oleh Rustam Bakka dalam menjalankan usahanya adalah meningkatkan pasokan lobster dan menjaga mutu serta menjalin kerjasama dengan pemerintah dalam hal informasi mengenai perluasan pasar serta perlunya mengadopsi teknologi dan peningkatan ilmu pengetahuan sehingga konsumen semakin meningkat dan dengan sendirinya pendapatan pun semakin meningkat.

Kata kunci: *Pengembangan, pemasaran, lobster air tawar*

PENDAHULUAN

Peluang terciptanya lobster air tawar sebagai komoditas perikanan semakin terbuka seiring dengan semakin populernya kalangan pembudidaya dan konsumen, apalagi lobster air tawar ini pun mempunyai keunggulan-keunggulan bila dibandingkan dengan komoditas perikanan lainnya yang sudah berjalan. Membudidayakan lobster air tawar memang sebuah peluang yang menggairahkan. Beberapa faktor yang mendukung budidaya lobster air tawar di Indonesia antara lain iklim dan geografis yang kondusif, teknik budidaya yang sudah ada dan terus berkembang, pasar konsumsi yang sudah nyata, serta ragam bentuk olahan yang menarik (Jones m, Clive, 1998).

Keberhasilan pengembangan lobster air tawar sangat tergantung pada teknik budidayanya. Teknologi budidaya dan peralatan yang digunakan menjadi faktor yang berpengaruh pada tingkat pertumbuhan dan daya tahan tubuh lobster air tawar terhadap serangan hama dan penyakit, pengetahuan, penguasaan teknologi

budidaya, penguasaan teknologi informasi dan pengalaman dalam budidaya lobster air tawar dapat mengatasi kesulitan, dalam memproduksi lobster air tawar. Tingkat kesulitan budidaya lobster, air tawar dapat disejajarkan komoditas perikanan lainnya, umumnya kendala budidaya lobster air tawar terganjal lamanya waktu pembesaran, namun demikian waktu dan teknik budidaya lobster air tawar cenderung lebih mudah dibandingkan komoditas perikanan darat lainnya (Agung Lukito, 2007).

Bisnis lobster air tawar di Indonesia sudah berlangsung cukup lama, di Indonesia bisnis pembenihan dan pembesaran lobster air tawar sudah merebak dari tahun 1990. Saat itu, lobster air tawar masih banyak diusahakan sebagai komoditas ikan/ udang hias. Memang dari segi warna dan postur tubuh, memiliki bentuk yang cukup unik. Capit yang membesar sangat diminati konsumen. Belum lagi warna biru metalik dari kulitnya yang sangat atraktif. Seiring berjalannya waktu, lobster air

tawar diminati sebagai udang hias. Komoditas ini pun kemudian dilirik sebagai udang konsumsi, testur dagingnya yang lembut dengan cita rasa yang tinggi membuat konsumen senang dengan lobster air tawar (Patasik Samuel, 2004).

Sekarang produksi lobster air tawar semakin meningkat, tidak saja dari usaha pembenihan, pembesaran lobster air tawar semakin semarak, pada awalnya pembenihan hanya dilakukan di aquarium untuk skala rumah tangga. Usaha ini menjamur dimana-mana karena tergiur oleh harga jual benih yang tinggi. Namun, sesuai hukum ekonomi, jika harga penawaran terlalu banyak maka harga barang yang ditawarkan akan mengalami penurunan. Demikian juga yang terjadi pada usaha pembenihan lobster air tawar. Benih lobster yang semula dijual dengan harga Rp 12.500/ ekor (tahun 2003) dan Rp 4.000/ ekor (akhir tahun 2005), kini harus dijual dalam bentuk kiloan senilai Rp 125.000-150.000/ Kg (tahun 2007). Saat ini, pembenihan skala kecil sudah tidak ekonomis lagi untuk diusahakan. Hal ini disebabkan anjloknya harga benih lobster air tawar. Salah satu upaya pembenihan yang masih layak

diusahakan yaitu skala menengah dan besar sehingga banyak operasional per unit benihnya diminimalkan (Kustendi, 2006).

Sektor pembesaran lobster air tawar sedang gencar untuk diusahakan. Selain biaya benih yang rendah, permintaan lobster air tawar ukuran konsumsi pun tak pernah surut. Bahkan pasaran harga lobster air tawar cenderung stabil sehingga memudahkan dalam budidaya lobster air tawar jangka panjang. Permintaan indukan yang berkualitas pun mengalami lonjakan. Hal ini membuat industri lobster air tawar semakin ramai. Pelatihan budidaya lobster air tawar pun banyak digelar oleh lembaga dan pengusaha air tawar, peminatnya cukup banyak. Pada pelatihan tersebut, peserta dikenakan dengan jenis-jenis lobster air tawar, peluang bisnisnya, tata cara budidaya hingga upaya pemasarannya (Baktiah Yusuf, 2006).

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan di atas maka perlu dilakukan kajian dengan judul "Pengembangan Dan Pemasaran Lobster Air Tawar Di Kecamatan Binuang Kabupaten Polewali Mandar".

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Peternakan R&R Di Desa Kuajang, Kecamatan Binuang, Kabupaten Polewali Mandar yang berlangsung selama 3 Bulan yang dimulai pada bulan September sampai dengan Nopember 2013.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Metode ini dipilih karena dalam penelitian ini menggunakan studi kasus yang bertujuan untuk mengetahui pengembangan dan pemasaran lobster. (1) Pendekatan deskriptif, yaitu jenis pendekatan yang sifatnya berupa penggambaran yang menjelaskan keterkaitan antar variabel yang diamati. (2) Pendekatan kuantitatif, yaitu analisis tentang pengembangan usaha lobster air tawar yaitu

1. Analisis pendapatan : $\pi = TR - TC$
2. Analisis *Revenue Cost Ratio* (R/C ratio)
3. Analisis *Break Event Point* (BEP)
4. Metode Analisis SWOT

Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data dalam penelitian (Arikunto, 2006). Pengumpulan data dapat dilakukan dengan dua metode yaitu :

1. Metode Wawancara :

Metode wawancara adalah metode pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan langsung oleh responden terhadap responden, dan jawaban-jawaban dicatat atau direkam. Wawancara dilakukan kepada para pemilik usaha karyawannya untuk memperoleh keterangan atau data penelitian yang dibutuhkan.

2. Metode Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu kumpulan data dengan mempelajari atau meneliti dokumen-dokumen

atau sumber tertulis serta arsip-arsip lainnya yang sesuai dengan penelitian. Metode ini digunakan untuk mendapatkan data sekunder yang berhubungan dengan objek yang diteliti.

Jenis dan Sumber Data

a) Data primer adalah data yang dikumpulkan melalui observasi langsung dan wawancara langsung dengan responden. Data yang diambil meliputi : data identitas responden, produksi, luas usaha, cara penjualan dan pelaksanaan, pendapatan dan biaya yang dikeluarkan oleh usaha lobster air tawar, peluang dan ancaman dalam berusaha lobster, dan lain-lain yang terkait dengan penelitian.

b) Data sekunder adalah data yang dikumpulkan atau diambil di instansi terkait yang ada kaitannya dengan penelitian.

Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Menurut Jones M. Clive (1998), besarnya pendapatan dapat diketahui dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan :

π = Pendapatan (income)

TR = Total Penerimaan (total revenue)

TC = Total biaya (total cost)

Analisis *Revenue Cost Ratio* (R/C ratio)

Menurut Agung Lukito (2007) bahwa kelayakan usaha dapat ditentukan dengan menggunakan perhitungan *revenue cost ratio* (R/C ratio). Perhitungan R/C untuk mengetahui perbandingan antara penerimaan dengan biaya yang telah dikeluarkan. Cara perhitungan R/C adalah sebagai berikut :

$$R/C = \text{Total penerimaan} / \text{Total Biaya Produksi}$$

Kriteria kelayakan usaha adalah :

R/C > 1 berarti layak untuk dikembangkan
 R/C < 1 berarti tidak layak untuk dikembangkan
 R/C=1 berarti impas (tidak rugi dan tidak untung)

Analisis Break Event Point (BEP)

BEP merupakan analisis yang digunakan untuk mengetahui batas nilai produksi mencapai titik impas, dinyatakan impas apabila nilai BEP > 1 dengan rumus sebagai berikut :

BEP produksi = Total biaya/ Harga penjualan

BEP Harga = Total Biaya /Total Produksi

Metode Analisis SWOT

Metode ini bertujuan untuk menggambarkan kondisi serta mengevaluasi kekuatan dan kelemahan yang berdasarkan faktor internal (dalam) dan faktor eksternal (luar) atau peluang dan ancaman dalam hal produktivitas lobster air tawar di Peternakan Malabbi R & R Di Desa Kuajang Kecamatan Binuang Kabupaten Polewali Mandar yang meliputi :

a. Kekuatan (*Strengths*)

Merupakan kondisi kekuatan yang terdapat dalam organisasi, proyek atau konsep bisnis yang ada. Kekuatan yang dimaksud adalah strategi yang dilakukan suatu

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Gambaran Umum Peternakan Malabbi

(a) Sejarah Singkat

Peternakan Malabbi pertama kali berdiri pada tahun 2009 oleh Rustam Bakka yang terletak di Desa Kuajang Kecamatan Binuang tepatnya di dusun Lemo Baru. Bidang usaha yang digeluti oleh Peternakan Malabbi adalah usaha lobster air tawar yang bergerak dibidang perikanan air tawar.

Usaha tersebut akhirnya mulai dijalankan usahanya dengan modal awal oleh Bapak Rustam Bakka atau bisa dikatakan modal pribadi. Sehingga usaha ini tidak bisa dilakukan secara langsung tetapi secara bertahap yang dikarenakan keterbatasan modal.

Setelah modal terkumpul dan segala kebutuhan budidaya terlengkapi maka kegiatan usaha ini sudah mulai berjalan. Tahap awal usaha ini menurunkan 80 ekor (30 jantan dan 50 betina). Indukan lobster didatangkan langsung dari Negara Australia dan Papua Nugini. Dan lama kelamaan indukan tersebut berkembang biak/berproduksi dengan baik.

Awal usaha tersebut belum begitu mendapatkan laba atau keuntungan yang besar karena masih banyak

(b) Tujuan Kelompok

Kelompok peternakan malabbi ini bertujuan :

- a. Memajukan kesejahteraan anggota kelompok khususnya dan masyarakat pada umumnya.
 - b. Membangun dan mengembangkan potensi daerah
 - c. Membangun sistem penguatan modal kelompok
- Fasilitas Kelompok

Fasilitas kelompok yang dimiliki adalah tempat pertemuan atau sanggar, kolam pembenihan, pembesaran, pemijahan, pompa air serta peralatan lainnya yang menyangkut lobster air tawar.

(c) Struktur Organisasi

usaha atau organisasi baik itu dalam hal pemeliharaan benih sampai kepada pemasaran strategi yang dilakukan suatu usaha atau organisasi baik itu dalam hal pemeliharaan benih sampai kepada pemasaran

b. Kelemahan (*Weakness*)

Merupakan kondisi kelemahan yang terdapat dalam organisasi, proyek atau konsep bisnis yang ada. Kelemahan yang dimaksud adalah ketika kurangnya permintaan lobster dari masyarakat yang disebabkan oleh keadaan ekonomi masyarakat yang kurang mampu untuk membeli.

c. Peluang (*Opportunities*)

Merupakan kondisi peluang berkembang di masa yang akan datang terjadi. Kondisi yang terjadi merupakan peluang dari organisasi, proyek atau konsep bisnis itu sendiri. Misalnya kebijakan pemerintah, kondisi lingkungan sekitar.

d. Ancaman (*Threats*)

Merupakan kondisi yang mengancam dari luar. Ancaman ini dapat mengganggu organisasi, proyek atau konsep bisnis itu sendiri.

peralatan maupun media yang harus ditambahkan atau dilengkapi guna mengembangkan usaha lobster air tawar. Bahkan pada tahap awal tersebut banyak kendala yang dihadapi antara lain masalah cuaca, teknologi budidaya serta keterampilan dalam menjalankan usaha tersebut. Namun kendati demikian tidak mengalami kerugian walaupun usaha tidak berjalan secara efektif dan maksimal setidaknya kelompok tersebut memperoleh keuntungan peralatan dan media pembesaran, sehingga memudahkan pelaksanaan kegiatan usaha selanjutnya.

Sampai saat ini usaha lobster tersebut masih eksis dengan varian usaha yakni usaha pembenihan dan pembesaran lobster air tawar. Pada usaha pembenihan yang dilakukan sudah dapat memproduksi benih sendiri. Dari usaha tersebut akhirnya saat ini mereka memiliki pelanggan yang cukup dari penjualan benih, ukuran konsumsi sampai dengan indukan. Bahkan lobster air tawar yang siap konsumsi dijadikan sebagai usaha rumah makan untuk menghidangkan tamu atau pelanggan. Dan juga bekerja sama dengan dinas perikanan demi lancarnya usaha tersebut.

Menurut Agus ahyari (1996) bahwa pengorganisasian merupakan suatu proses yang menyangkut bagaimana pekerjaan diatur dan dialokasikan diantara organisasi sehingga tujuan organisasi dapat dicapai secara efisien. Struktur organisasi perusahaan pada hakekatnya terbagi atas dua aspek yaitu aspek statis berupa bagian kerja organisasi dan aspek dinamis berupa tugas dan tanggung jawab bagi setiap orang yang terlibat didalamnya.

2. Sumberdaya Usaha

Sumberdaya manusia merupakan faktor yang sangat esensial dalam kelangsungan kegiatan suatu usaha

karena menasional yang memiliki ide dan strategi yang menjalankan peralatan dalam memproduksi suatu jenis produk, serta mampu melakukan persaingan di dalam kegiatan pengembangan usaha itu sendiri.

Adapun sumberdaya manusia yang dimiliki oleh peternakan Malabbi R&R lobster air tawar dalam menjalankan usahanya dapat dilihat pada lampiran 1.

Sumberdaya Lahan dan Bangunan

Lahan merupakan salah satu faktor pendukung yang sangat penting dalam mengembangkan suatu usaha produksi karena luas sempitnya lahan akan mempengaruhi besar kecilnya volume usaha produksi yang dapat mempengaruhi besar kecilnya hasil produksi.

Sumberdaya bangunan juga merupakan salah satu faktor pendukung yang sangat penting dalam menjangkan dan mengembangkan suatu usaha karena bangunan merupakan tempat untuk melaksanakan segala aktifitas yang menyangkut kepentingan perusahaan seperti proses produksi serta kegiatan lainnya. Tanpa adanya sumberdaya bangunan, maka perusahaan tidak akan dapat menjalankan kegiatan usahanya secara efektif dan efisien.

Luas lahan yang dimiliki oleh peternakan malabbi R&R usaha lobster air tawar adalah ± 100 m² dengan nilai nominal sebesar Rp 45.000.000 di atas lahan tersebut dibangun sebuah bangunan yang merupakan tempat dimana proses pelaksanaan usaha berlangsung. Luas bangunan tersebut adalah tersebut adalah ± 50 m² dengan nilai nominal sebesar Rp 25.000.000. Jadi total asset perusahaan untuk sumberdaya lahan dan bangunan yang dimiliki peternakan malabbi R&R usaha lobster air tawar adalah sebesar Rp 70.000.000

Sumberdaya Finansial

Lancarnya suatu usaha juga sangat tergantung pada keberadaan sumberdaya finansial, sebab sumberdaya finansial sangat berpengaruh pada kestabilan dan perkembangan suatu usaha atau industri. Keberadaan sumberdaya finansial sangat mendukung terhadap pengadaan peralatan dan bahan baku yang dibutuhkan atau digunakan dalam melaksanakan kegiatan produksi.

Sumberdaya finansial merupakan semua harta yang dimiliki oleh perusahaan, baik yang berupa uang tunai maupun dalam bentuk barang berharga yang dapat digunakan untuk mempertahankan kelancaran jalannya suatu usaha atau industri.

Adapun sumberdaya finansial peternakan malabbi R&R usaha lobster air tawar yang termasuk aktiva tetap adalah berupa lahan seluas ± 100 m² dengan nilai nominal sebesar Rp 45.000.000 dan luas bangunan ± 50 m² dengan nilai nominal sebesar Rp 25.000.000. Sedangkan aktiva lancar berupa kas sebesar Rp 15.000.000.

Analisis Usaha Pembesaran Lobster Air Tawar

Biaya Investasi

Investasi adalah merupakan modal yang harus disediakan sebelum melakukan kegiatan produksi atau usaha. Biaya investasi biasanya digunakan untuk pengadaan peralatan, proses produksi dan saran

penunjang. Adapun rincian biaya investasi untuk usaha pembesaran lobster air tawar adalah sebagai berikut :

No	Uraian	Nilai (Rp)
1	Biaya Tetap	13.892.000
2	Biaya Variabel	2.050.000
	Jumlah (1+2)	15.940.000
3	Produksi	3.000
4	Nilai Produksi (3.000 ekor x Rp 10.000)	30.000.000
5	Pendapatan	14.060.000
6	R/C ratio	1,88

Sumber : Data promer setelah diolah, 2013

Pendapatan dan keuntungan

Pendapatan adalah jumlah yang diperoleh dari hasil penjualan produk. Sedangkan keuntungan adalah selisih antara pendapatan dengan total biaya yang produksi. Jika harga lobster air tawar dirata-ratakan Rp 10.000/ekor, maka pendapatan yang diterima adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Pendapatan} &= \text{Jumlah harga per ekor} \times \text{jumlah produksi} \\ &= \text{Rp } 10.000 \times 3.000 \\ &= \text{Rp } 30.000.000 \end{aligned}$$

Sedangkan keuntungan lobster air tawar adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Keuntungan} &= \text{Pendapatan} - \text{total biaya produksi} \\ &= \text{Rp } 30.000.000 - \text{Rp } 15.940.000 \\ &= \text{Rp } 14.060.000 \end{aligned}$$

Break Event Point (BEP)

BEP merupakan alat analisis yang digunakan untuk mengetahui batas nilai produksi mencapai titik impas dan dinyatakan layak apabila nilai BEP > 1. Adapun hasilnya sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{BEP Produksi} &= \frac{\text{Total biaya produksi}}{\text{Harga jual per ekor}} \\ &= \frac{15.940.000}{10.000} \\ &= 1.594 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Harga} &= \frac{\text{Total biaya produksi}}{\text{Total produksi per ekor}} \\ &= \frac{15.940.000}{3.0000} \\ &= 5.313.333 \end{aligned}$$

Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)

Analisis R/C Ratio merupakan alat analisis yang digunakan untuk melihat pendapatan relative suatu usaha dalam satu tahun terhadap biaya yang dipakai dalam kegiatan tersebut. Berikut perhitungannya :

$$\begin{aligned} \text{R/C Ratio} &= \frac{\text{Total pendapatan}}{\text{Total biaya produksi}} \\ &= \frac{\text{Rp } 30.000.000}{\text{Rp } 15.940.000} \\ &= 1,88 \end{aligned}$$

Nilai R/C Ratio usaha pembesaran budidaya lobster 1,88 artinya setiap penambahan biaya sebesar Rp 1000 maka akan memperoleh penerimaan sebesar Rp 1,88. Dengan demikian usaha pembesaran budidaya lobster air tawar sangat layak untuk dikembangkan.

Play Back Periode

Analisis ini bertujuan untuk mengetahui waktu tingkat pengembalian investasi yang telah ditanamkan pada suatu usaha lobster air tawar. Adapun perhitungannya sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{PBP} &= \frac{\text{Total investasi} \times 1 \text{ tahun}}{\text{Keuntungan dalam 1 tahun}} \\ &= \frac{\text{Rp } 13.892.000}{\text{Rp } 14.060.000} \\ &= 0,98 \text{ tahun} \end{aligned}$$

Hasil analisis ini menggambarkan bahwa seluruh modal investasi budidaya lobster air tawar akan kembali dalam kurung waktu 0,98 tahun atau dalam kurung waktu \pm 1 tahun (9 bulan 8 hari).

3. Startegi Pengembangan Usaha Lobster Air tawar Menentukan faktor eksternal

Adapun faktor-faktor eksternal dalam pengembangan usaha lobster air tawar yang dijalankan oleh Bapak Rustam Dakka sebagai berikut :

1. Peluang

a. Permintaan pasar terhadap lobster air tawar semakin meningkat;

Dari hasil wawancara, diketahui bahwa permintaan lobster air tawar untuk kebutuhan konsumen dari pelanggan dalam lingkup wilayah kabupaten Polewali Mandar dan terkadang permintaan dari luar pun sering datang setiap saat ada. Sehingga dapat diketahui bahwa permintaan pasar lobster air tawar untuk konsumsi sangat tinggi.

b. Hubungan yang baik antara pelaku usaha dengan konsumen

Pelaku usaha dengan konsumen sadar akan pentingnya pasar dan pentingnya membina hubungan yang baik, sehingga mitra kerja tetap terjalin dengan baik dalam hal ini masyarakat sebagai konsumen.

2. Ancaman

a. Serangan penyakit

Penyakit lobster pada umumnya dapat disebabkan oleh protozoa, bakteri, jamur, atau virus. salah satu penyebab penyakit dapat masuk ke dalam kolam lobster melalui pakan yang tidak bersih dan air yang digunakan kotor.

b. Adanya persaingan dengan usaha lobster yang lain
Adanya persaingan menyebabkan Rustam Bakka sebagai pelaku usaha terus berusaha menjaga kualitas lobster air tawar agar dapat menguasai pasar.

Menentukan faktor-faktor internal

Adapun faktor-faktor internal dalam usaha pengembangan bisnis lobster air tawar adalah sebagai berikut :

1. Kekuatan

a. Modal sendiri

Modal pengembangan usaha lobster air tawar oleh bapak rustam Bakka adalah modal sendiri (pribadi) dalam menjalankan usahanya. Dengan menggunakan modal sendiri maka bapak Rustam Bakka dalam menjalankan usahanya akan memperoleh pendapatan yang lebih besar.

b. Mempunyai sarana yang memadai

Dengan tersedianya sarana seperti peralatan dan mesin dalam pengembangan usaha lobster air tawar sangat mudah mengembangkan usahanya karena didukung dengan peralatan dan mesin yang modern.

c. Pakan mudah diperoleh

Pakan untuk benih lobster air tawar sampai pada tahap pembesaran sangat melimpah ruah disekitar seperti kangkung, bayam, toge, wortel, buncis dan kol. 2) Umbi-umbian seperti : singkong, ubi merah dan ubi putih. 3) Daging seperti : daging bekicot, keong mas, ikan, ayam dan cacing. 4) Pelet yang mudah didapat di toko-toko wilayah Polewali dan sekitarnya.

d. Pemasaran yang mudah

Sistem pemasaran lobster untuk konsumsi hanya dilakukan di tempat pembudidayaan, dengan cara si konsumen yang datang kemudian memesan menu lobster yang siap saji, hal ini dikarenakan bahwa Bapak Rustam Bakka selain memiliki budidaya lobster juga memiliki rumah makan khusus hidangan lobster air tawar.

2. Kelemahan

a. Sumberdaya manusia (SDM) masih sangat kurang bahkan belum sepenuhnya terampil dalam hal pemeliharaan, pembersihan, pemberian pakan bahkan pencegahan penyakit pada lobster air tawar. Hal ini masih perlu ditunjang oleh tangan-tangan yang lebih ahli dan terampil.

b. Minat konsumsi masyarakat terhadap ikan air laut lebih tinggi dibandingkan ikan air tawar (lobster air tawar)

Kita ketahui bahwa penduduk Kabupaten Polewali Mandar pada dasarnya berada di wilayah pesisir hal inilah yang membuat masyarakat cenderung menyukai ikan air laut dibanding ikan air tawar (lobster air tawar).

Penentuan Strategi

Penentuan strategi yang sesuai dengan usaha pembesaran lobster air tawar adalah dengan membuat matrik SWOT, matriks SWOT ini dibangun berdasarkan faktor-faktor eksternal maupun internal yang terdiri dari peluang, ancaman, kekuatan dan kelemahan.

Berdasarkan matriks SWOT maka dapat disusun empat strategi utama yaitu SO, WO, ST dan WT. Startegi bagi usaha pengembangan usaha lobster air tawar dapat dilihat sebagai berikut :

a. Strategi SO (*Strength-Opportunity*)

Strategi pengembangan lobster air tawar yang dijalankan oleh Rustam Bakka Di Desa Kuajang Kecamatan Binuang dengan menggunakan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada yaitu :

1. Memperbanyak jumlah pasokan lobster air tawar

Bertujuan untuk meningkatkan pasokan lobster air tawar untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang tinggi serta didukung oleh sarana dan prasarana yang memadai, sehingga pendapatan yang diterima pun semakin meningkat.

2. Menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan tetap

Hubungan ini bertujuan agar pelanggan memberikan tawaran harga yang layak bagi Bapak Rustam Bakka sebagai pelaku usaha lobster air tawar, sehingga kedua belah pihak saling menguntungkan.

b. Strategi WO (*Weakness- Opportunity*)

Strategi yang dijalankan oleh Bapak Rustam Bakka dalam menjalankan usaha lobster air tawar di Desa Kuajang Kecamatan Binuang, dapat meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang yang ada, yaitu:

1. Peningkatan SDM yang berkualitas

Sumberdaya manusia yang dimiliki masih sangat kurang, sehingga proses pembudidayaan agak sedikit lambing, selain itu juga perlu ditunjang dengan keterampilan dalam membudidaya lobster air tawar.

c. Strategi ST (*Strength-Treaths*)

Strategi yang dijalankan oleh Bapak Rustam Bakka dalam usaha budidaya lobster adalah dapat mengatasi ancaman yang ada dengan menggunakan seluruh kekuatan :

1. Meningkatkan mutu lobster air tawar untuk menjaga persaingan pasar

Bertujuan agar permintaan lobster semakin meningkat, sehingga usaha lobster yang dijalankan oleh Rustam Bakka dapat berkembang dengan baik.

2. Konsep bisnis yang baik

Pengembangan bisnis lobster air tawar yang dijalankan oleh Bapak Rustam Bakka sudah mengarah yang lebih baik menuju pengembangan bisnis kedepannya. Hal ini dilihat dari penanganan pembesaran lobster, kualitas benih, sampai ke pemasaran serta penanganan hama dan penyakit lobster air tawar.

d. Strategi WT (*Weaknes-Treaths*)

1. Bekerjasama dengan pemerintah dalam hal memperluas distribusi pemasaran lobster air tawar

Dengan adanya campur tangan pemerintah dalam hal memperluas distribusi lobster air tawar, para pelaku usaha lobster lebih mudah memasarkan dengan harga yang relatif tinggi.

Berdasarkan strategi matriks SWOT maka dapat diketahui strategi yang sangat dibutuhkan dalam meminimalisir kelemahan dan ancaman yang dihadapi oleh Rustam Bakka pada usaha budidaya lobster air tawar yaitu :

1. Meningkatkan pasokan lobster air tawar dan menjaga mutu agar harga dan permintaan tetap tinggi

2. Menjalani kerjasama dengan pemerintah Kabupaten Polewali Mandar dalam hal informasi perluasan distribusi pemasaran, sehingga pelanggan semakin meningkat dan dengan sendirinya pendapatan pun semakin meningkat.

KESIMPULAN

Berdasarkan uraian di atas dalam bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Total biaya yang dikeluarkan dalam usaha budidaya lobster air tawar yaitu biaya tetap sebesar Rp 13.892.000, sedangkan biaya tidak tetap sebesar Rp 2.050.000.

Sehingga biaya produksi yang dikeluarkan yaitu selisih antara biaya tetap dengan biaya tidak tetap sebesar Rp 15.940.000

2. Total pendapatan yang diperoleh usaha budidaya lobster air tawar yaitu Rp 30.000.000 dan layak untuk dikembangkan dengan nilai BEP > 1, dimana BEP Produksi sebesar 1.594 dan BEP Harga sebesar Rp 5.313.333

DAFTAR PUSTAKA

- Agung Lukito dan Surip Prayoga, Panduan Lengkap Lobster Air Tawar (Jakarta penerbar Swadaya, 2007)
- Bachtiar, Yusuf. Usaha Budi Daya Lobster Air Tawar di Rumah. Bogor: (PT AgroMedia Pustaka, 2006)
- Cuncun Setiawan, Jurus-Jurus Membudidayakan Lobster, 2009
- Efendi, I dan W Oktarisa, Manajemen Agribisnis Perikanan (Jakarta Penerbar Swadaya, 2006)
- Gunawan b.s Tehnik Pembesaran Lobster (*cherax quadricarinatus*) Balai Budidaya Air Tawar Sukabumi Propinsi Jawa Barat. Laporan Tehnik Magang Program Studi III Diploma Perikanan dan Kelautan, Universitas Riau, Pekanbaru 2004.
- Jones M Clive. Redclawaquakulture in Indonesia, Makalah Seminar (Serpong Desember 2006)
- Kustendi, 2006. Tehnik Pembenuhan Lobster Air Tawar Capit Merah (*charex quadricarinatus*) di Balai Besar Pengembangan Budidaya Lobster Air Tawar Sukabumi Propinsi Jawa Barat. Laporan Praktek Magang. Program Studi Diploma III Budidaya Perikanan. Fakultas Perikanan Dan Ilmu Kelautan. Universitas Riau, Pekanbaru, 2006.
- Patasik Samuel. Pembenuhan Lobster Air Tawar Lokal Papua (Jakarta penerbar Swadaya, 2004).
- Royan Firdaus, Lobster Udang Besar Penghasil Rupiah. 2011.
- Wijayanto, R.H dan R. Hartono Merawat Lobster Hias Di Akuarium. (Jakarta: Penerbar Swadaya, 2005)